



TIER1 TECHNOLOGY, S.A.
c/ Boabdil, 6, Edificio Vega del Rey, 7
Camas, Sevilla

Sevilla, 28 de mayo de 2024

Tier1 Technology, S.A. (en adelante "Tier1", la "Sociedad" o el "Emisor"), en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 de BME MFT Equity sobre información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity, (en adelante "BME Growth") pone en su conocimiento la siguiente

Otra Información Relevante

Tier1 participará hoy en el Foro MedCap 2024, evento de referencia para inversores europeos y empresas de mediana y pequeña capitalización en España, que tendrá lugar en el Palacio de la Bolsa de Madrid.

Se adjunta la presentación corporativa que será utilizada en dicho Foro.

De conformidad con lo dispuesto en la citada Circular 3/2020 se indica que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Atentamente,

Eduardo Fuentesal Ñudi
Presidente del Consejo de Administración



TIER1 TECHNOLOGY, S.A.
c/ Boabdil, 6, Edificio Vega del Rey, 7
Camas, Sevilla

Seville, 28 May 2024

Tier1 Technology, S.A. (hereinafter referred to as "Tier1", the "Company" or the "Issuer"), pursuant to Article 17 of Regulation (EU) No 596/2014 on market abuse and Article 227 of Law 6/2023 of 17 March on Securities Markets and Investment Services and related provisions, as well as BME MFT Equity Circular 3/2020 on information to be provided by companies incorporated in trading in the BME Growth segment of BME MTF Equity, (hereinafter "BME Growth") informs you of the following

Other Relevant Information

Tier1 will participate today in the Foro MedCap 2024, a reference event for European investors and medium and small capitalization companies listed in Spain, which will take place at the Palacio de la Bolsa in Madrid.

Attached is the company presentation that will be in use in this Foro.

In accordance with the provisions of the aforementioned Circular 3/2020, it is indicated that the information communicated herein has been prepared under the sole responsibility of the Company and its directors.

Sincerely,

Eduardo Fuentesal Ñudí
President of the Management Board



TIER1 TECHNOLOGY, S.A.

FORO MEDCAP

28 mayo 2024

El presente documento (“la Presentación”) y la información contenida en la misma, se presenta por parte de Tier1 (“la Sociedad”) únicamente a efectos informativos. Estos materiales no deben ser considerados como sustitutivos del ejercicio de un juicio independiente y bajo ninguna circunstancia deberán ser considerados como una oferta de venta o como una solicitud de oferta para comprar ningún valor, ni son una recomendación para vender o comprar valores. La información contenida en la Presentación cumple con la normativa actual del segmento BME Growth de BME MTF Equity.

Cualquier decisión de inversión debe ser tomada sobre la base de una revisión independiente de la información pública disponible por parte de un potencial inversor.

La información contenida en la Presentación no es completa y debe ser examinada en conjunto con la información disponible de la Sociedad en su página web (<https://www.tier1.es>), así como en la página web del BME Growth (<https://www.bmegrowth.es>). La información de la Presentación y las opiniones que se realicen se han de entender realizadas en la fecha de la Presentación y están sujetas a cambios sin previo aviso. No se pretende proporcionar, y así ha de entenderse, un análisis completo y comprensivo de la situación comercial o financiera de la Sociedad, ni de su proyección futura. Además, la información contenida en la Presentación no ha sido verificada independientemente, a excepción de los datos financieros extraídos de la auditoría de la Sociedad y de información de compañías de análisis independiente. En este sentido, determinada información financiera incluida en la Presentación podría no estar auditada, revisada o verificada por un auditor externo independiente tal y como se indica a continuación, además de haber podido ser redondeada o suministrada por aproximación por lo que algunas cantidades podrían no corresponderse con el total reflejado. Ni la Sociedad ni ninguna otra persona se encuentra obligada a actualizar o mantener actualizada la información contenida en la Presentación ni a informar de cualquier cambio y cualquier opinión expresada en relación a la misma está sujeta a cambios sin notificación previa.

La comprobación de los datos efectuada del ejercicio 2023 ha sido objeto de una auditoría completa por parte del auditor de la Sociedad KPMG Auditores S.L.



ÍNDICE

1. Resumen Ejecutivo.
2. Modelo de Negocio.
3. Cifras económicas y hechos destacados 2023.
4. Situación Mercado BME.

RESUMEN EJECUTIVO

Principales Ratios, Hitos,
Breve Trackrecord,
Estructura empresarial y
Referencias



TIER1 es una compañía de Tecnologías de la Información que, de forma **sostenible**, aporta **innovación** y transformación digital constante a las empresas, garantizándoles un retorno económico fundamentado en la **generación de valor y la competitividad**.

**APLICAMOS TECNOLOGÍA
CON PROPÓSITO**



SOFTWARE

Construimos, implantamos y mantenemos soluciones software.



SERVICIOS IT

Desplegamos y mantenemos infraestructuras IT.

	VENTAS	R Explotación	EBITDA	RECURRENTE	VENTAS SOFT
2023	21,8 M€ Δ s/aa 19,2 %	2,2 M€ Δ s/aa 115 %	3,1 M€ Δ s/aa 65,9 %	10,3 M€ Δ s/aa 11 %	9,7 M€ Δ s/aa 26 %
2022	18,3 M€ Δ s/aa = 7 %	1,0 M€ Δ s/aa -31 %	1,9 M€ Δ s/aa -13,6 %	9,3 M€ Δ s/aa 26 %	7,7 M€ Δ s/aa 29 %



PROFESIONALES
+350



TESORERÍA
4,4 M€



FOCO Retail
64% ventas



CAPITALIZACIÓN
≈30 M€



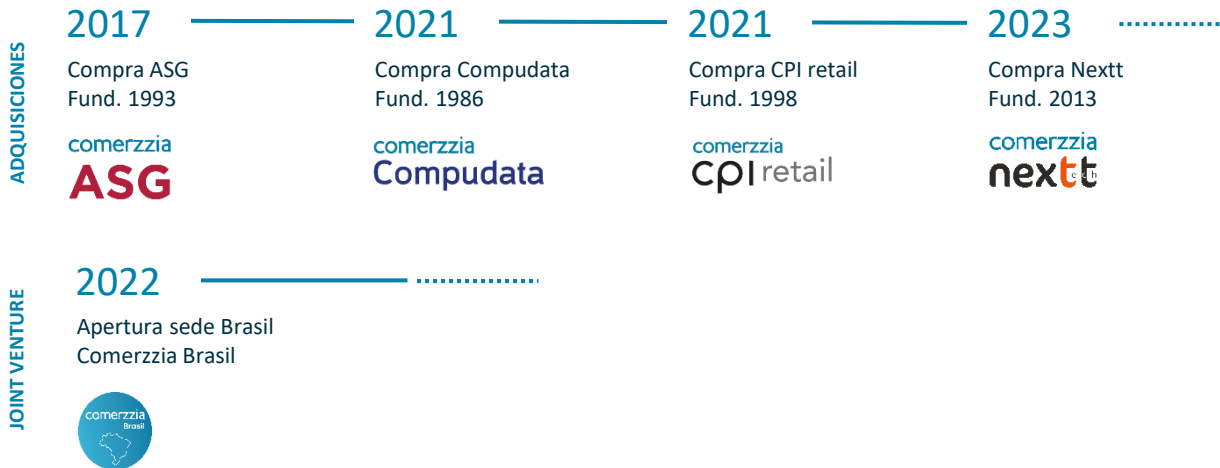
2024 ROTACIÓN LIQUIDEZ
≈19%



comerzzia

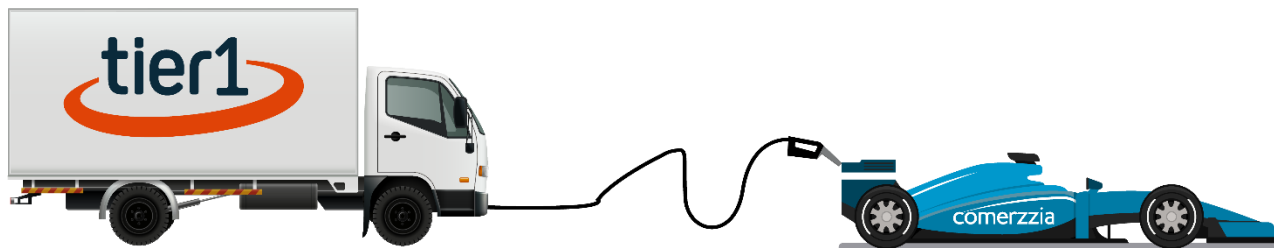
comerzzia referenciada por

Market Guide (2016, 2018, 2020, 2021, 2023, 2024) **Vendor Guide** (2019, 2020, 2021, 2022)



El punto de partida

Una mirada a cómo éramos en 2018



Actividades Consolidadas

Beneficio Predecible y Bajo Riesgo

- ✓ Construcción, evolución, implantación y mantenimiento de software
- ✓ Despliegue y mantenimiento de infraestructuras TI
- ✓ PaaS (CAU/ Logística)



Expansión (comerzzia)

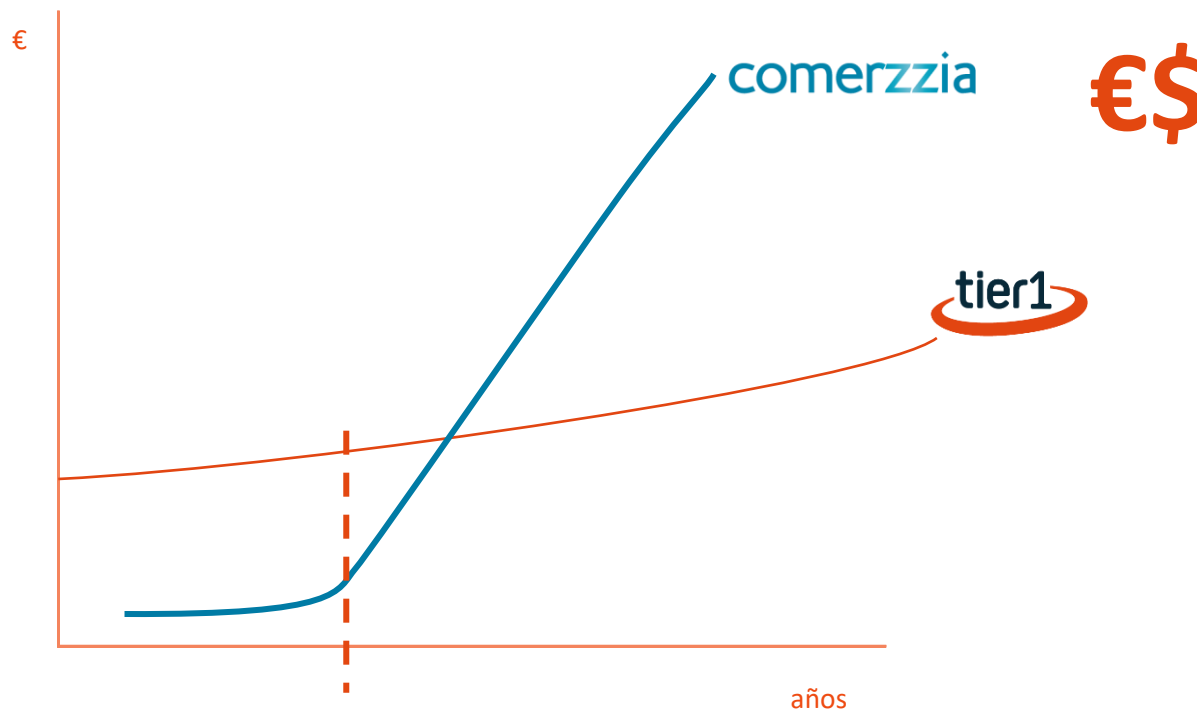
Alto Beneficio Potencial y Mayor Riesgo

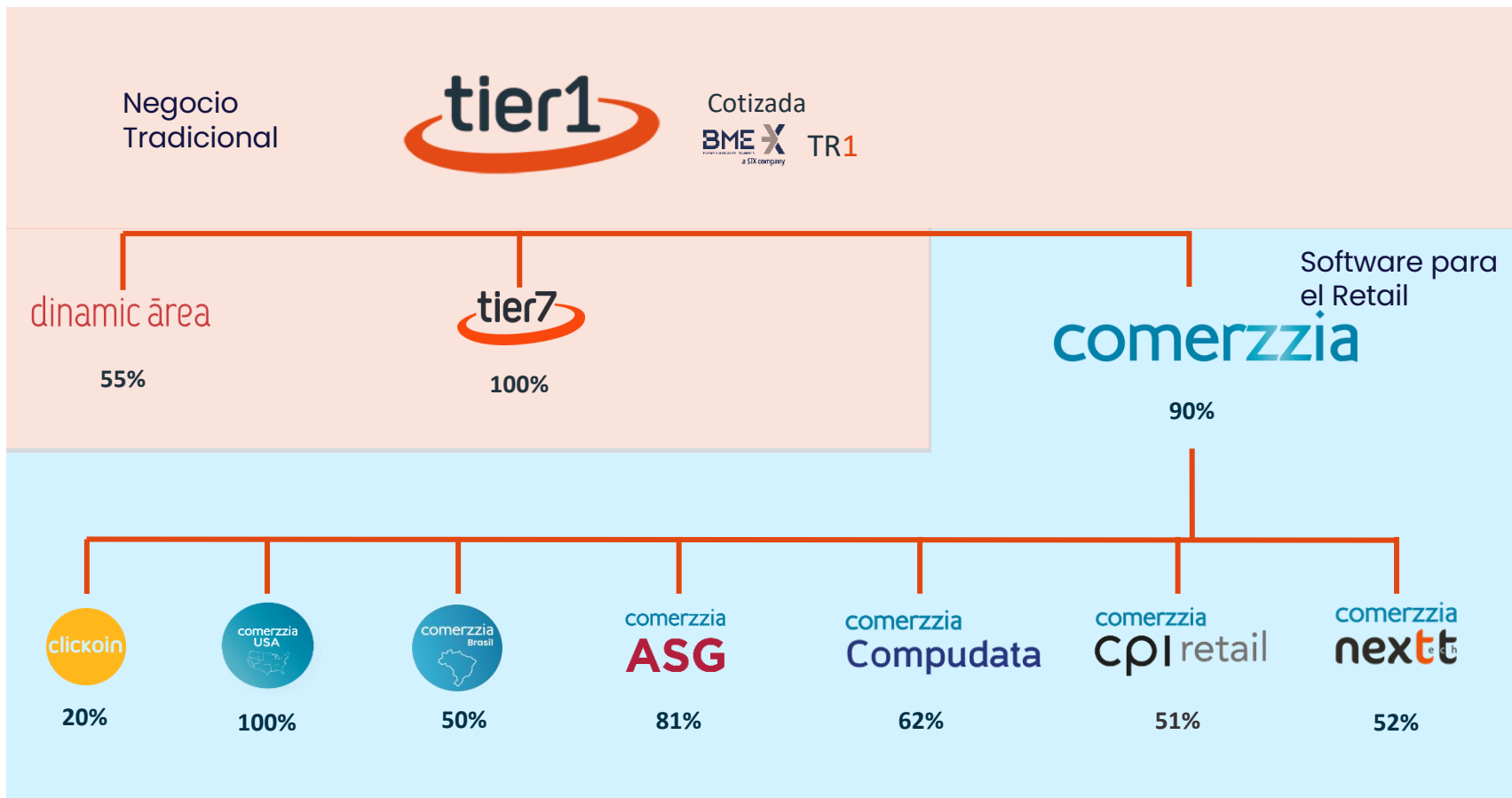
- ✓ Construcción, evolución, venta de licencias y servicios de software para el sector Retail (comerzzia).
- ✓ Otros software desarrollados o adquiridos.

comerzzia

Un proyecto
escalable.

La razón por la que
Tier1 dio el salto al
BME.





MODELO DE NEGOCIO HOY

**Dos Principales Líneas:
Software comerzzia y
Servicios IT**



Total Retail IT Spending by Industry and Subindustry, Worldwide, 2022-2028 (Millions of Constant U.S. Dollars)

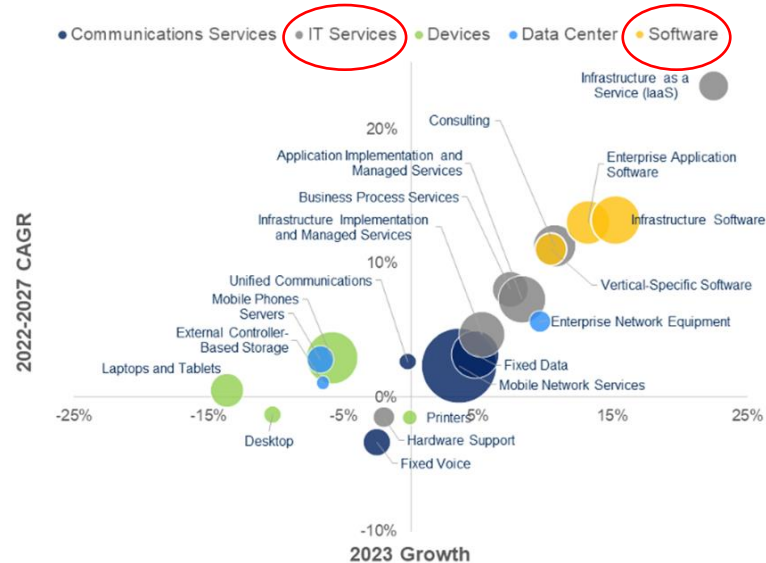
Vertical 1	Vertical 2	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2023 Growth	2024 Growth	2025 Growth	2026 Growth	2027 Growth	2028 Growth	CAGR 2023-2028
Retail	Grocery	37.310	39.311	42.246	45.929	49.754	53.580	57.531	5,4%	7,5%	8,7%	8,3%	7,7%	7,4%	7,9%
	General Retailers	42.148	44.248	47.368	51.379	55.645	60.267	65.142	5,0%	7,1%	8,5%	8,3%	8,3%	8,1%	8,0%
	Quick-Service Restaurants	6.587	6.949	7.474	8.163	8.888	9.654	10.457	5,5%	7,6%	9,2%	8,9%	8,6%	8,3%	8,5%
	Specialty Soft Lines	15.608	16.268	17.360	18.766	20.216	21.739	23.299	4,2%	6,7%	8,1%	7,7%	7,5%	7,2%	7,4%
	Specialty Hard Lines	15.938	16.654	17.849	19.404	21.021	22.713	24.424	4,5%	7,2%	8,7%	8,3%	8,1%	7,5%	8,0%
	Other Retail	69.007	71.944	76.508	82.308	88.218	94.220	100.203	4,3%	6,3%	7,6%	7,2%	6,8%	6,3%	6,9%
Grand Total		186.598	195.373	208.806	225.948	243.742	262.174	281.056	4,7%	6,9%	8,2%	7,9%	7,6%	7,2%	7,5%

CAGR = compound annual growth rate

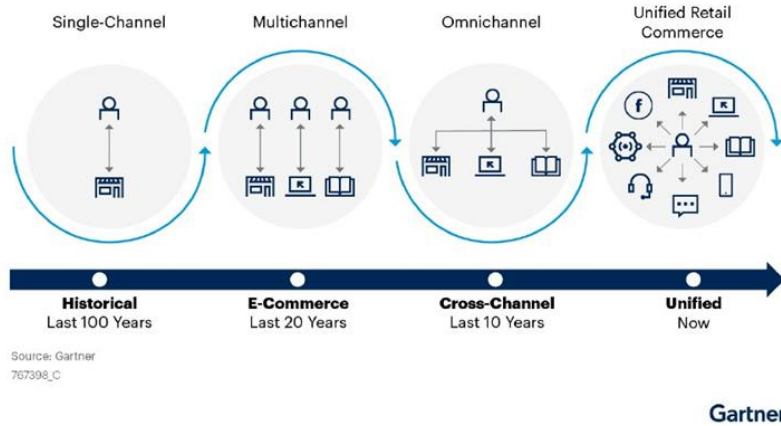
Source: Gartner (March 2024)

Importante Crecimiento sostenido en Gasto en IT Retail

Global IT Spending Growth by Market Segment (Constant US\$)



The Evolution of Modern Retail

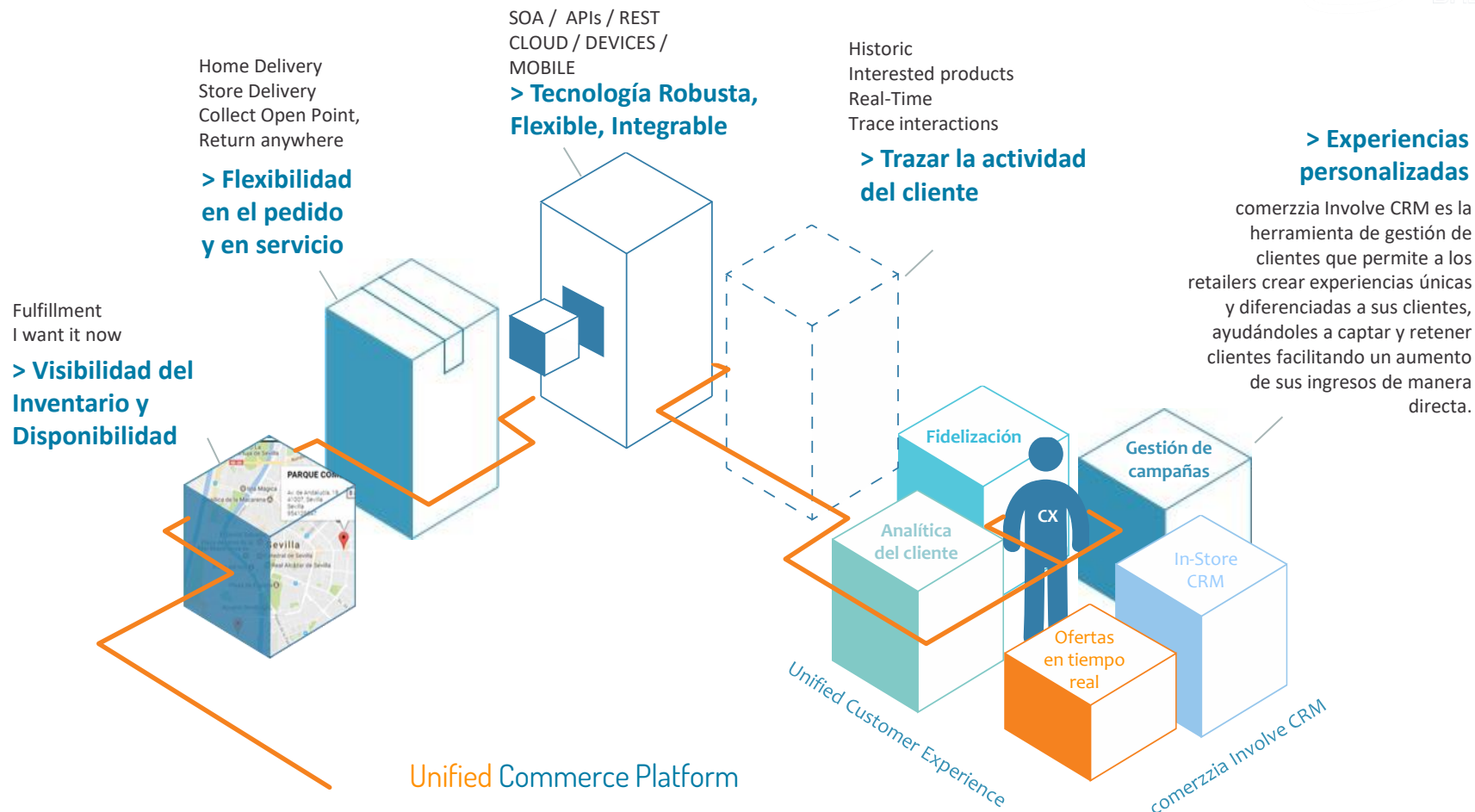


“Los clientes quieren poder **comprar en cualquier momento, en cualquier lugar y a través de cualquier punto de contacto**... esperan una **experiencia unificada** que atraviese fácilmente entre lo online y lo offline, converja con lo móvil, lo social y el Internet de las cosas (IoT), y pueda servirles donde y cuando lo deseen ...”.

La Necesidad de nuestros Clientes → Comercio Unificado, principal driver del cambio.



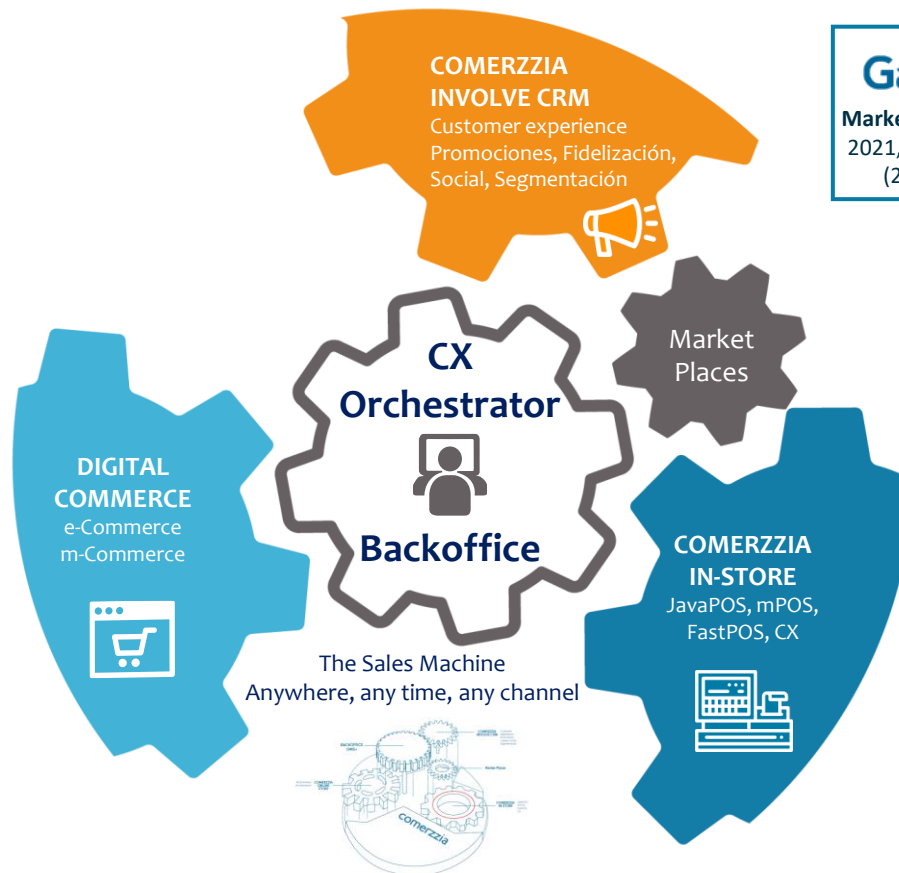
En el momento justo



PLATAFORMA DE COMERCIO UNIFICADO

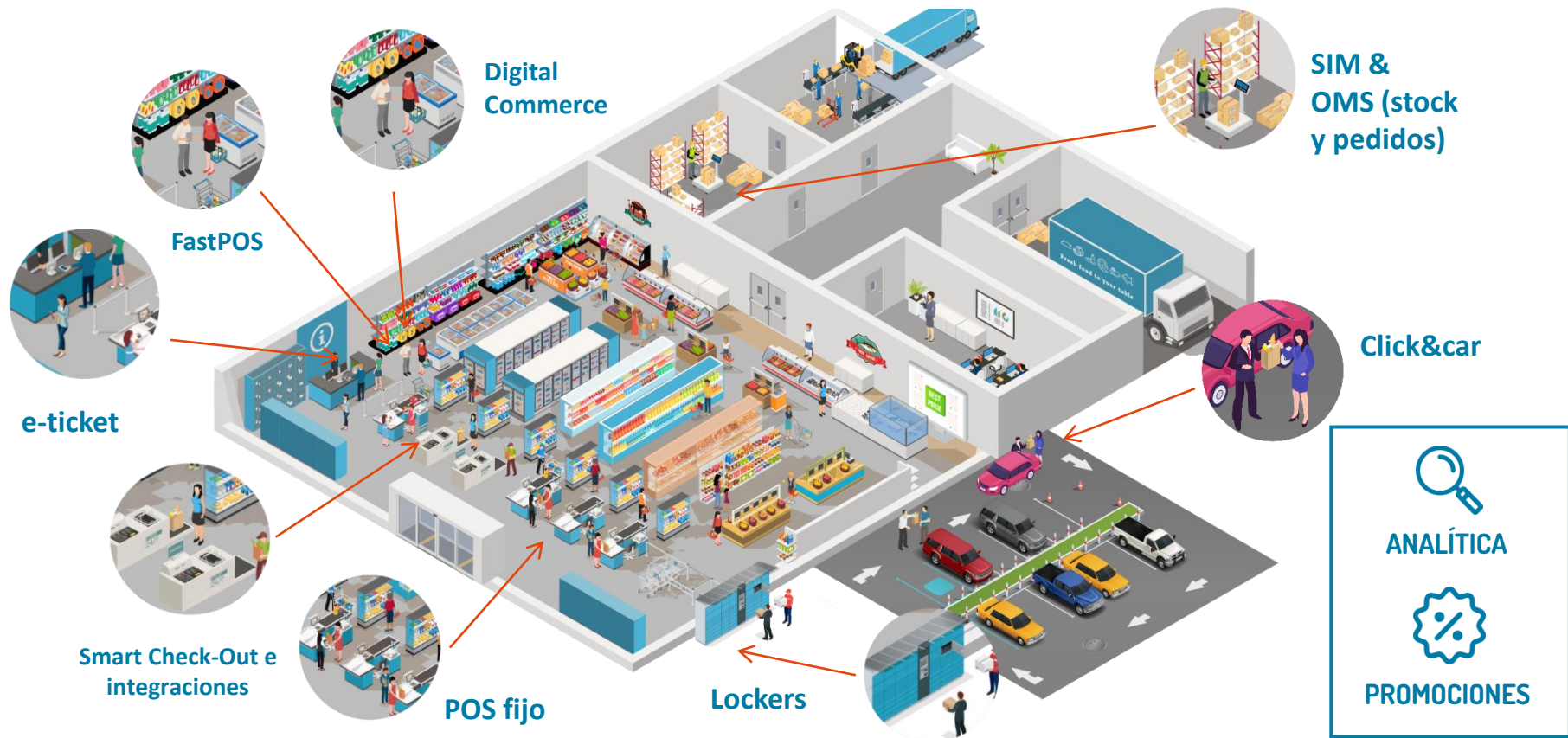
Drive a superior Customer Experience

comerzzia es una plataforma modular para todos los procesos de ventas en el comercio que permite a los retailers optimizar las experiencias de compra de sus clientes a través de múltiples puntos de contacto, de manera consistente, **unificada** y sin fisuras, lo que genera un mayor **engagement** y aumento de las ventas.



Gartner references

Market Guide (2016, 2018, 2020, 2021, 2023,2024) **Vendor Guide** (2019, 2020, 2021, 2022)



comerzzia

Solución Software **reconocida** por expertos, prescriptores y CLIENTES
NEGOCIO ESCALABLE desagregando Ventas y Costes

TECNOLOGÍA

- Composabilidad, Apificación
- Compartición código fuente

SaaS
On premise

Modelo de Pago por Uso
 o Compra de Licencias

PARTNERS GLOBALES + JOINT VENTURES (vender e instalar)



INTERNACIONAL

- Idioma
 - Impuestos
 - Fiscalidad
- +60 países



GARTNER



Positioned in **Gartner**
 Market Guide for Retail

Única solución tecnológica
 española

RED DE CONOCIMIENTO

- Universidades
- Canales
- Clientes

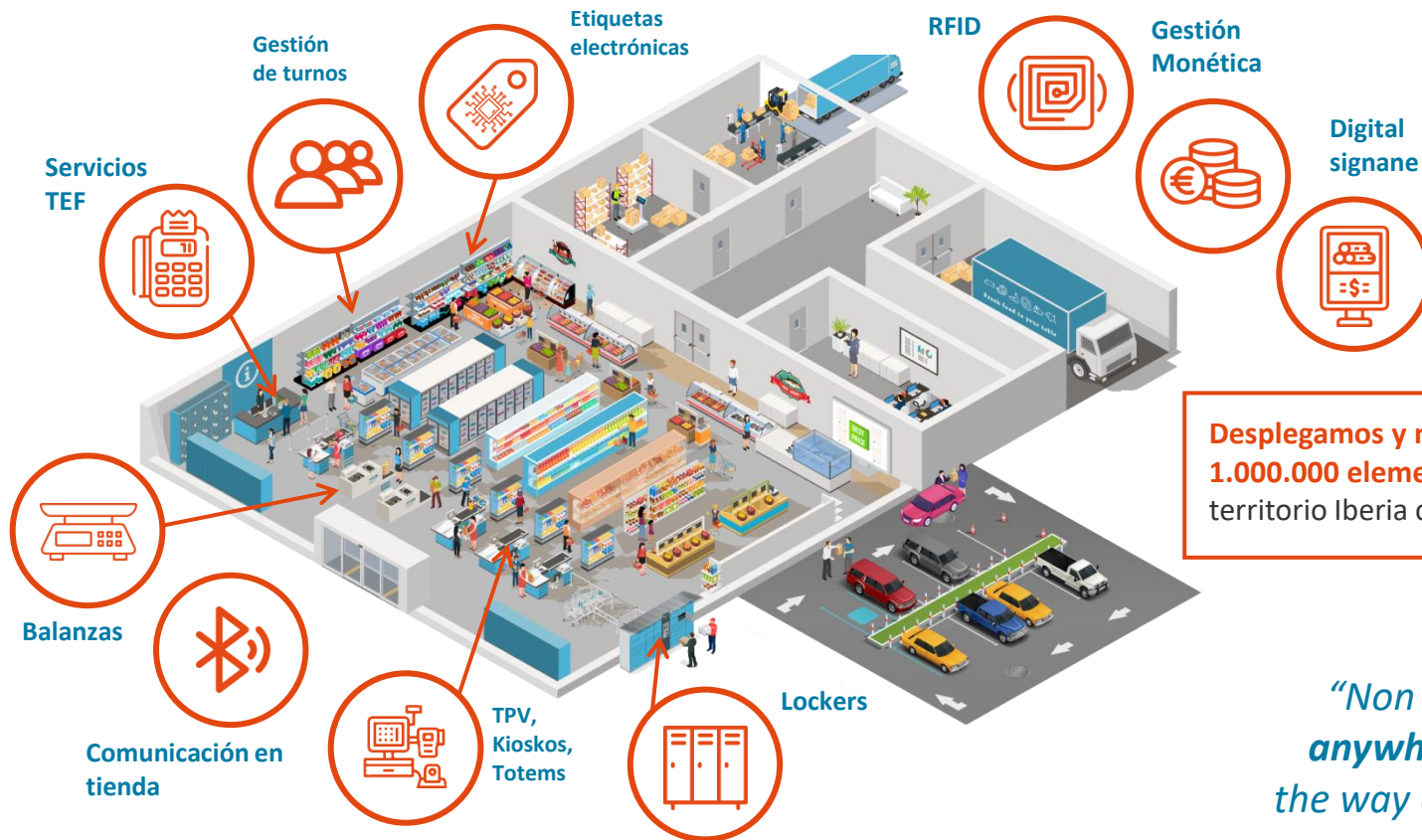


CLIENTES



BIMBA Y LOLA





Desplegamos y mantenemos + de
1.000.000 elementos hardware en todo el
 territorio Iberia con personal propio.

*“Non stop selling,
 anywhere anytime,
 the way customers like”*



HEADQUARTERS

DESPLIEGUE Y MANTENIMIENTO DE SERVICIOS GESTIONADOS

- ✓ CLOUD
- ✓ CIBERSEGURIDAD
- ✓ MICROSERVICIOS – KUBERNETES
- ✓ VoIP
- ✓ DIGITAL WORKPLACE
- ✓ HIPERCONVERGENCIA

2

TIENDAS

DESPLIEGUE Y MANTENIMIENTO DEL 100% DE ELEMENTOS EN TIENDA FÍSICA

- ✓ TPV, TEF, BALANZAS, SELF CHECKOUT
- ✓ GESTIÓN DE LA MOVILIDAD
- ✓ ETIQUETAS ELECTRÓNICAS
- ✓ DIGITAL SIGNAGE

EN REMOTO Y EN TIENDA, CON SOPORTE TÉCNICO LOCAL DESPLEGADO EN TODA IBERIA

- ✓ SPoC TÉCNICO 24x7x365
- ✓ PERSONAL PROPIO

EJERCICIO 2023

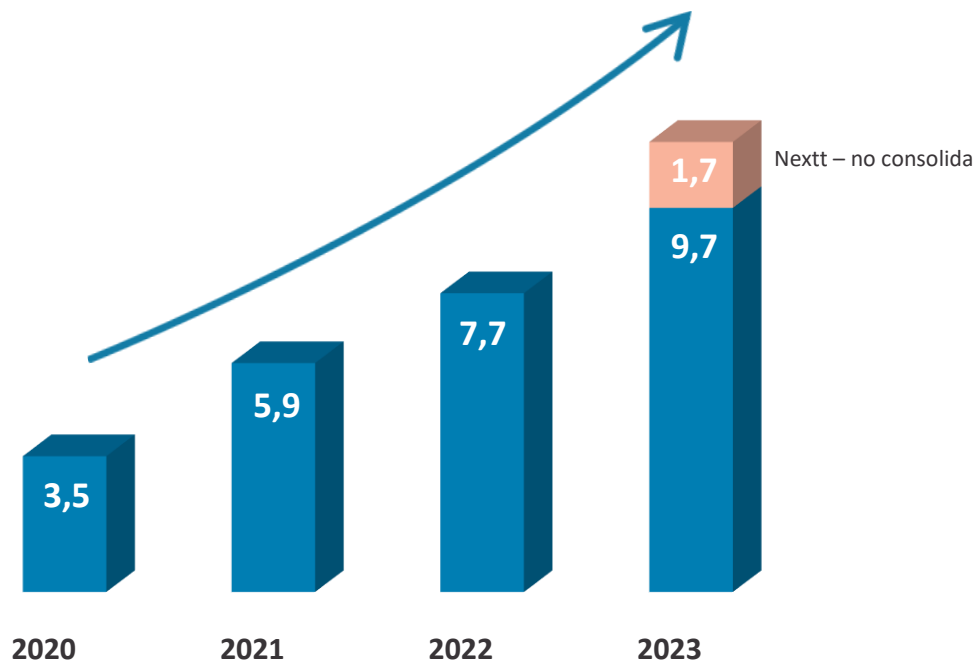
Cifras y Hechos Desatacados



Datos en miles de euros	2023	2022	2021	2020
Cifra de Negocios (CdN)	21.816	18.300	17.083	12.867
Δ Cifra de negocios sobre año anterior	19,2%	7,1%	32,7%	28,6%
Nuevo M&A: Nextt (no consolida)	+1.700			

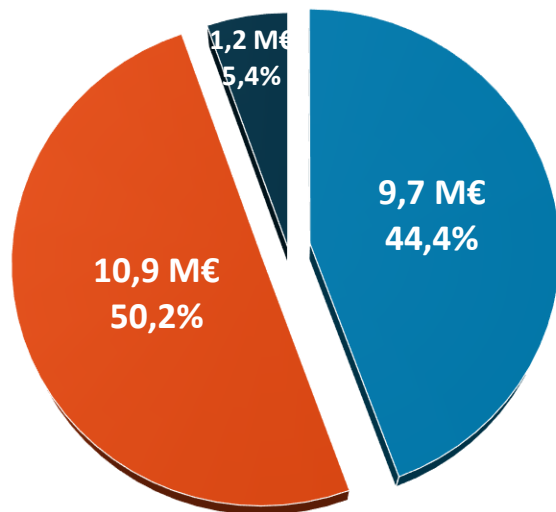
➤ Fuerte crecimiento de ventas:

- **Incremento de un 19%** con respecto al ejercicio anterior.
- **Crecimiento 100% orgánico en 2023.**
- Se absorbe el efecto de la finalización de la actividad Logística.



- Tasa media de **crecimiento anual** Producto Software del **40%** desde 2020.
- **Fidelización** de clientes y **Alta recurrencia**.
- Target, clientes top retail.

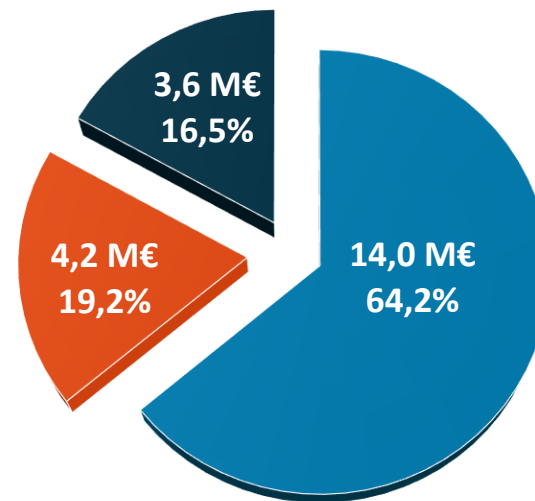
Ventas por Línea de Negocio 2023



■ Producto Software ■ Servicios IT ■ Otros

- **Crecimiento en las dos principales líneas.**
- **Incremento Software: 26%**

Ventas por Sectores 2023



■ Retail ■ Industria y Servicios ■ Admon. Pública

- **El sector Retail representa el 64%**
- **Crecimiento del 16,4% en Retail, sector estratégico.**

Recurrente Anualizado (m€/año)	2023	2022	% Δ s/aa
Producto Software	4.301	3.544	21%
Servicios IT	4.826	4.515	7%
Otros	1.199	1.262	(5%)
Total recurrente anualizado	10.325	9.321	11%

- **Casi el 50% de ingresos son recurrentes** (contratos mantenimiento largo plazo).
- **Producto Software: Δ s/2022 = 21%.**
- Incremento en total Recurrente de un 11% s/2022.
- El **MRR** (Monthly Recurring Revenue) a 31 de diciembre equivale a **860 m€/mes.**

Datos en millones de euros	2023	2022	% Δ s/aa	2021	2020	2019
Cifra de Negocios (CdN)	21.816	18.300	19,2%	17.083	12.867	10.008
EBITDA (*)	3.149	1.899	65,9%	2.248	1.447	1.232
Beneficio sociedad dominante (Bº)	1.707	891	91,5%	1.205	849	641
% EBITDA / CdN	14,4%	10,4%		13,2%	11,2%	12,3%
% Bº /CdN	7,8%	4,9%		7,1%	6,6%	6,4%

(*) NEXTT no consolida: Ingresos 1,7 MM EBITDA (-7 m€)

- **Crecimiento del EBITDA de un 65,9% sobre 2022.**
- **Crecimiento del Beneficio de un 91,5% sobre 2022.**

CRECIMIENTO DE INGRESOS Y RENTABILIDAD

Datos en miles de euros	2023	2022	Datos en miles de euros	2023	2022
Inmovilizado intangible	2.234	2.535	Fondos Propios	6.320	4.890
Inmovilizado tangible	828	894	Otros	1.139	996
Otros activos no corrientes	239	86	PATRIMONIO NETO	7.459	5.886
ACTIVO NO CORRIENTE	3.301	3.515	PASIVO NO CORRIENTE	1.281	1.855
Clientes y deudores	5.990	7.224	Deudas	447	418
Otros corrientes	299	418	Acreedores y otros	4.076	3.948
Tesorería	4.392	1.654	Periodificaciones y otros	719	703
ACTIVO CORRIENTE	10.681	9.296	PASIVO CORRIENTE	5.242	5.069
TOTAL ACTIVOS	13.982	12.811	TOTAL PN Y PASIVOS	13.982	12.811

- **Balance Líquido.** Activos corrientes = 76'4% de los activos totales. 72,6% en 2022.
- **Balance Solvente.** Patrimonio neto = 53,3% del Activo Total. 45,9% en 2022.
- **Elevada Liquidez** para financiar nuevas inversiones.

Datos en miles de euros	2023	2022
Efectivo	4.392	1.654
Deuda bancaria a c/p	(208)	(180)
Deuda bancaria a l/p	(333)	(531)
Deuda blanda a c/p	(91)	(92)
Deuda blanda a l/p	(635)	(758)
Total Deuda	(1.267)	(1.561)
Exceso de efectivo sobre deuda	3.125	93

- **Significativo aumento de efectivo.**
- **Posición financiera neta muy positiva.**
- **Deuda blanda:** A muy largo plazo sin intereses.

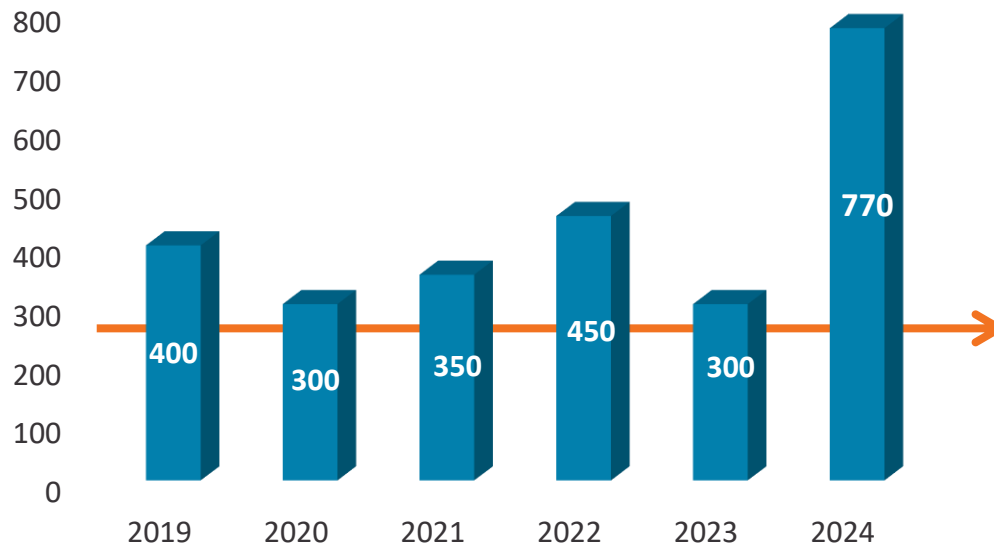
Datos en miles de euros	2023	2022
Generados por las operaciones	2.917	1.825
Cambios en el capital circulante	1.332	(1.531)
Otros flujos de explotación	(398)	(154)
Flujos actividades de explotación	3.850	140
Flujos de actividades de inversión	(687)	(665)
Instrumentos de patrimonio	291	(179)
Instrumentos de pasivos financieros	(324)	(87)
Dividendos	(393)	(460)
Flujos de actividades de financiación	(426)	(727)
AUMENTO DEL EFECTIVO	2.738	(1.252)

Datos en miles de euros	2023	Datos en miles de euros	2023
Cash Flow Operaciones	2.917	Adquisiciones Operaciones Societarias (Nextt)	-200
Capital Circulante	1.332	Inversión Producto Software	-506
Instrumentos de Patrimonio (autocartera y subv.)	291	Dividendos	-393
		Otros (principalmente IS y devolución deuda)	-703
	4.540		-1.802
AUMENTO DEL EFECTIVO	2.738		

- Crecimiento del 60 % del efectivo generado por las Operaciones.
- Crecimiento en cifra de negocios con aumento importante del Circulante.

MUY ALTA GENERACIÓN DE CAJA

Dividendos 2019-2024



Creación de valor
para el accionista

2,57M€
desde salida BME

- Mantenimiento de la **política de retribución al accionista** desde cotización en BME Growth.

NEXTT – Operación cerrada el 28 de septiembre de 2023.

1. Adquisición del 40% de la compañía.

- Valor Compañía: 500 m€. → 40% = 200 m€.
 - Cash In / Cash Out: 50%.

2. Opción Compra del 12% adicional (hasta el 52%).

- Valor Compañía: 600 m€. 12% = 72 m€.
 - Cash In / Cash Out: 50%.

Esta opción la podrá ejecutar Comerzzia a voluntad dentro de los siguientes 12 meses.

<https://www.nextt.es/>

Ejecutada opción de
compra en febrero
2024





Grupo
tier1

1. Fuerte Crecimiento en Ventas y Rentabilidad.
2. Alta Recurrencia en Ventas.
3. Mayor Calidad del EBITDA (Producto Software).
4. Contratos con Grandes Compañías del Retail.
5. Balance Líquido y Solvente.
6. Muy Importante Generación de Caja.
7. Continuidad en la Política de retribución al accionista.
8. Compra de Nextt, foco restauración.

Situación BME

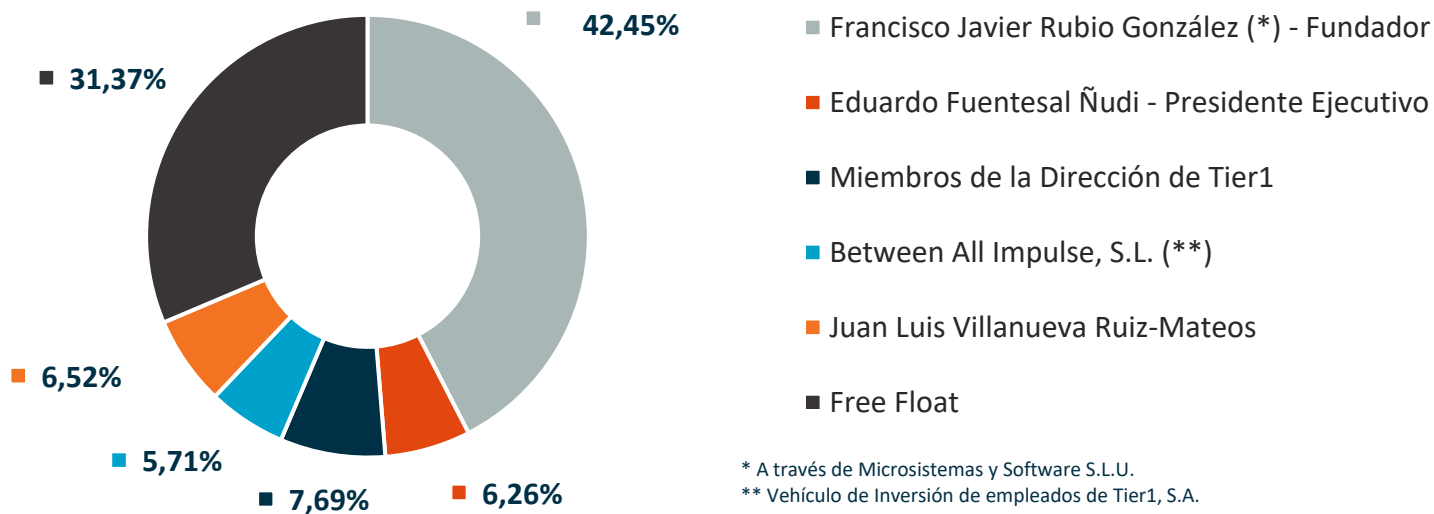
**Inversores y
Accionistas**



Valor de la acción por debajo de su valor razonable.



- Plan propuesto a principios de 2024 para cambiar la tendencia:
 - Mejorar la **política de comunicaciones** al mercado.
 - Disponer de **Informe de Cobertura**.
 - Política de fidelización y de **captación de nuevos inversores**.



- **Liquidez:** colocaciones de acciones por parte de los principales accionistas y split acciones.
- **Management comprometido:** participación del equipo fundador y del equipo directivo cercano al 60%.
- **Vinculación de los empleados al proyecto** a través de la sociedad Between All Impulse S.L.

- Compañía bien gestionada y con **management alineado** (el equipo directivo es a su vez accionista de la compañía).
- **Buen track record**, en lo operativo.
- **Mejora de márgenes** en entornos complejos, covid, comercio online, ...
- Capacidad de **adaptabilidad al entorno**.
- Buena **Situación Financiera**, excelente gestión de la deuda.
- Sólida **Retribución** al accionista.
- Sector Retail abonado a la **Transformación Digital**.
- **Crecimiento, rentabilidad y solvencia**.
- **Ratios menos exigentes** para el inversor.



Sevilla
954 467 690

Madrid
910 609 797

Barcelona
937 375 858

Bilbao
944 42 27 13

Canarias
828 814 411

Portugal
+351 21 780 4000



TIER1 TECHNOLOGY, S.A.

FORO MEDCAP

28 May 2024

This document (“the Presentation”) and the information contained therein are presented by Tier1 (“the Company”) for informational purposes only. These materials should not be considered as a substitute for the exercise of independent judgment and under no circumstances should they be considered as an offer to sell or as a solicitation of an offer to buy any security, nor are they a recommendation to sell or buy securities. The information contained in the Presentation complies with the current regulations of the BME Growth segment of BME MTF Equity.

Any investment decision must be made on the basis of an independent review of publicly available information by a potential investor.

The information contained in the Presentation is not complete and must be examined in conjunction with the information available from the Company on its website (<https://www.tier1.es>), as well as on the BME Growth website (<https://www.bmegrowth.es>). The information in the Presentation and the opinions made are to be understood as made on the date of the Presentation and are subject to change without prior notice. It is not intended to provide, and so should be understood, a complete and comprehensive analysis of the commercial or financial situation of the Company, or of its future projection. Furthermore, the information contained in the Presentation has not been independently verified, with the exception of the financial data obtained from the Company's audit and information from independent analysis companies. In this sense, certain financial information included in the Presentation may not be audited, reviewed or verified by an independent external auditor as indicated below, in addition to having been rounded or supplied by approximation, so that some amounts may not correspond with the total reflected. Neither the Company nor any other person is obliged to update or keep the information contained in the Presentation up to date or to report any change, and any opinion expressed in relation to it is subject to change without prior notice.

The verification of the data carried out for the year 2023 has been the subject of a complete audit by the auditor of the Company KPMG Auditores, S.L.



CONTENTS

1. Executive Summary.
2. Business Model.
3. Financial figures and highlights 2023.
4. BME Market Situation.

Executive Summary

**Key Ratios, Milestones,
Brief Trackrecord,
Corporate Structure and
References**



TIER1 is an IT company that, in a **sustainable** way, brings constant **innovation** and digital transformation to companies, guaranteeing them an economic return based on the **generation of value and competitiveness**.

**WE APPLY TECHNOLOGY
WITH PURPOSE**



SOFTWARE

We build, implement and maintain software solutions.



IT SERVICES

We deploy and maintain IT infrastructures.

	REVENUE	OPERATING R.	EBITDA	RECURRENT	SOFT REVENUE
2023	21.8 M€ Δ s/py 19,2 %	2.2 M€ Δ s/py 115 %	3.1 M€ Δ s/py 65,9 %	10.3 M€ Δ s/py 11 %	9.7 M€ Δ s/py 26 %
2022	18.3 M€ Δ s/py = 7 %	1.0 M€ Δ s/py -31 %	1.9 M€ Δ s/py -13,6 %	9.3 M€ Δ s/py 26 %	7.7 M€ Δ s/py 29 %



PROFESSIONALS
+350



CASH
4.4 M€



Retail FOCUS
64% Revenue



CAPITALISATION
≈30 M€



2024 LIQUIDITY ROTATION
≈19%



1993

Company
establishment

2002

MP Sistemas (Tier1)
establishment

2010

Comerzzia, S.L.
establishment

comerzzia

2014

Tier7 starts in
Canary Islands

2014

Movility
dinamic área

2018

Tier1 go public
at BME-Growth

2023

Tier1's 30th
anniversary

comerzzia

comerzzia
referenced by


Market Guide (2016, 2018, 2020,
2021, 2023,2024) **Vendor Guide**
(2019, 2020, 2021, 2022)

ADQUISITIONS

2017

ASG acquisition
Founded 1993comerzzia
ASG

2021

Computata acquisition
Founded 1986comerzzia
Computata

2021

CPI Retail acquisition
Founded 1998comerzzia
cpi retail

2023

Nextt acquisition
Founded 2013comerzzia
nextt

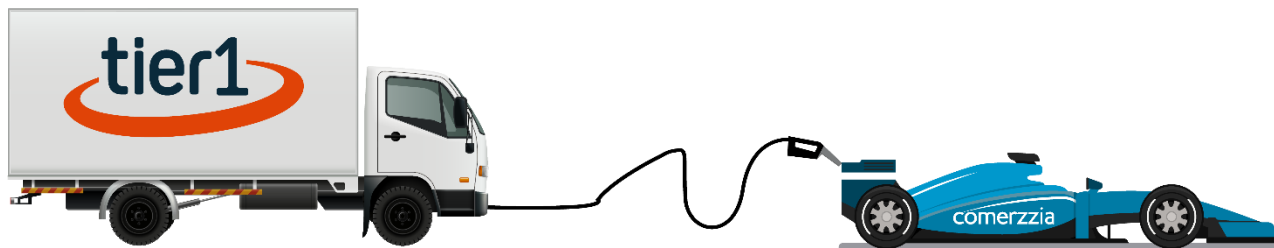
JOINT VENTURE

2022

Opening Brasil headquarter
Comerzzia Brasil

The starting point

A look at how we were in 2018



Consolidated Activities
Predictable Profit and Low Risk

- ✓ Software building, evolution, implementation and maintenance.
- ✓ IT infrastructures deployment and maintenance.
- ✓ PaaS (UCA/ Logistic)



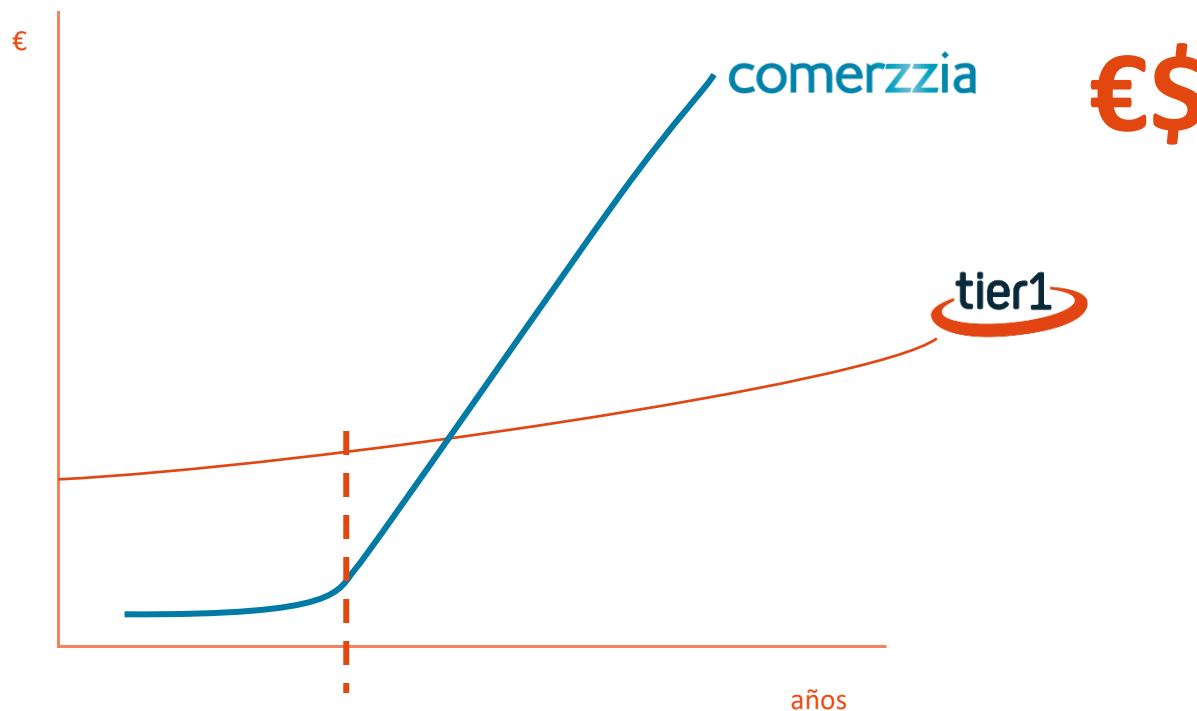
Expansion (comerzzia)
High Potential Profit and Greater Risk

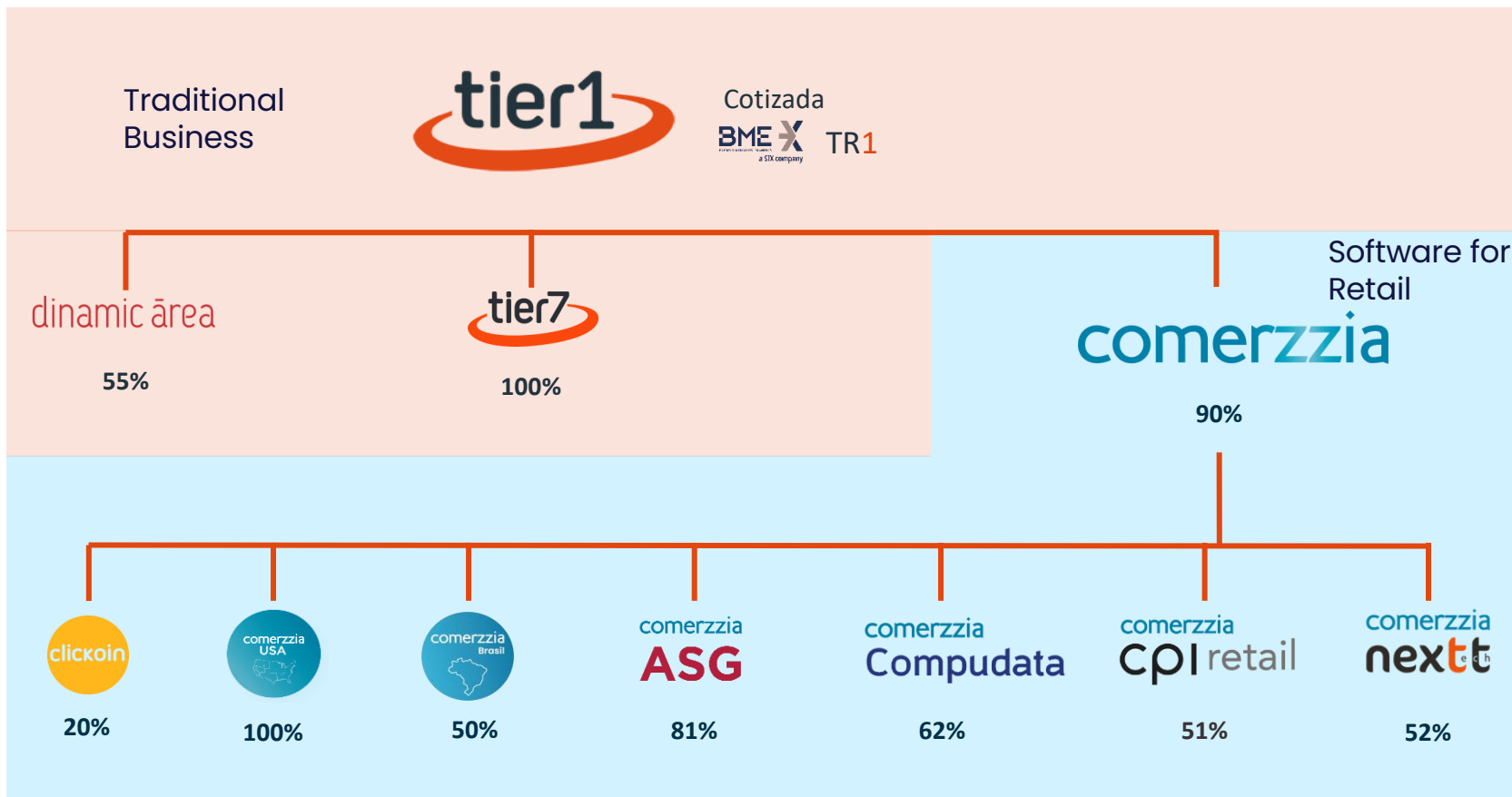
- ✓ Building, evolution, licensing and software services for the Retail sector (comerzzia).
- ✓ Other software developed or purchased.

comerzzia

A scalable project.

The reason Tier1 made the jump to BME.





TODAY'S BUSINESS MODEL

**Two main Business
Lines: Software
comerzzia and IT
Services**



Total Retail IT Spending by Industry and Subindustry, Worldwide, 2022-2028 (Millions of Constant U.S. Dollars)

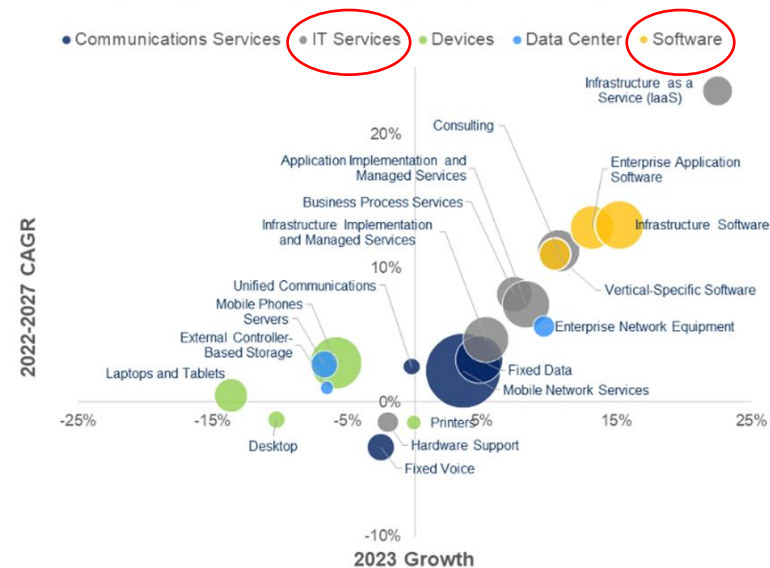
Vertical 1	Vertical 2	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2023 Growth	2024 Growth	2025 Growth	2026 Growth	2027 Growth	2028 Growth	CAGR 2023-2028
Retail	Grocery	37.310	39.311	42.246	45.929	49.754	53.580	57.531	5,4%	7,5%	8,7%	8,3%	7,7%	7,4%	7,9%
	General Retailers	42.148	44.248	47.368	51.379	55.645	60.267	65.142	5,0%	7,1%	8,5%	8,3%	8,3%	8,1%	8,0%
	Quick-Service Restaurants	6.587	6.949	7.474	8.163	8.888	9.654	10.457	5,5%	7,6%	9,2%	8,9%	8,6%	8,3%	8,5%
	Specialty Soft Lines	15.608	16.268	17.360	18.766	20.216	21.739	23.299	4,2%	6,7%	8,1%	7,7%	7,5%	7,2%	7,4%
	Specialty Hard Lines	15.938	16.654	17.849	19.404	21.021	22.713	24.424	4,5%	7,2%	8,7%	8,3%	8,1%	7,5%	8,0%
	Other Retail	69.007	71.944	76.508	82.308	88.218	94.220	100.203	4,3%	6,3%	7,6%	7,2%	6,8%	6,3%	6,9%
Grand Total		186.598	195.373	208.806	225.948	243.742	262.174	281.056	4,7%	6,9%	8,2%	7,9%	7,6%	7,2%	7,5%

CAGR = compound annual growth rate

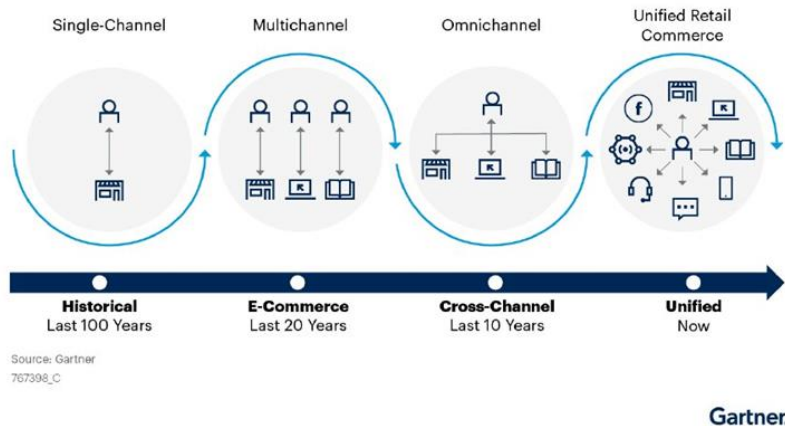
Source: Gartner (March 2024)

Significant Sustained Growth in IT Retail Spending

Global IT Spending Growth by Market Segment (Constant US\$)



The Evolution of Modern Retail

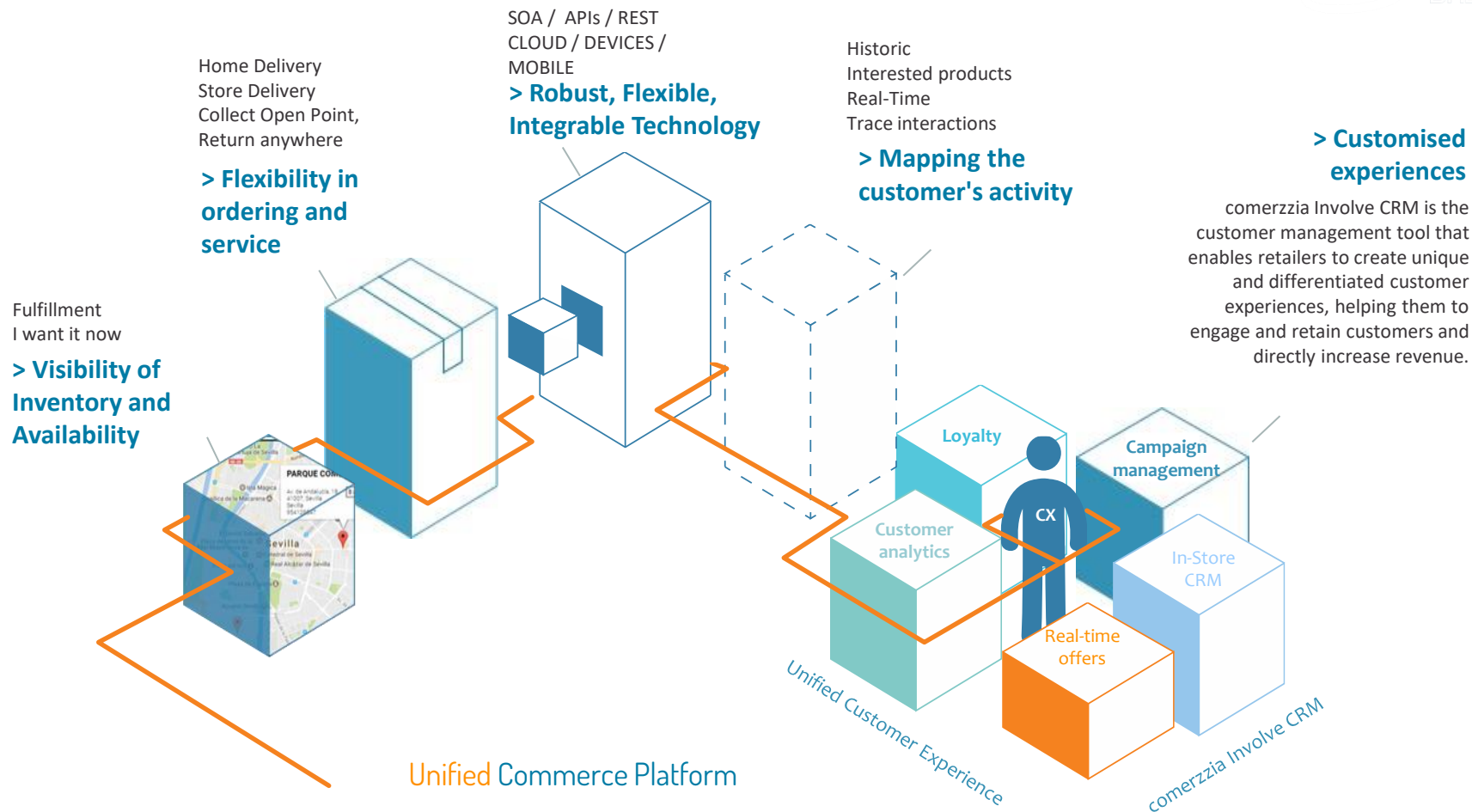


"Customers want to be able to shop anytime, anywhere and through any touchpoint ... they expect a unified experience that easily crosses between online and offline, converges with mobile, social and the Internet of Things (IoT), and can serve them where and when they want it ...".

Our Customers' Needs → Unified Commerce, the main driver of change.



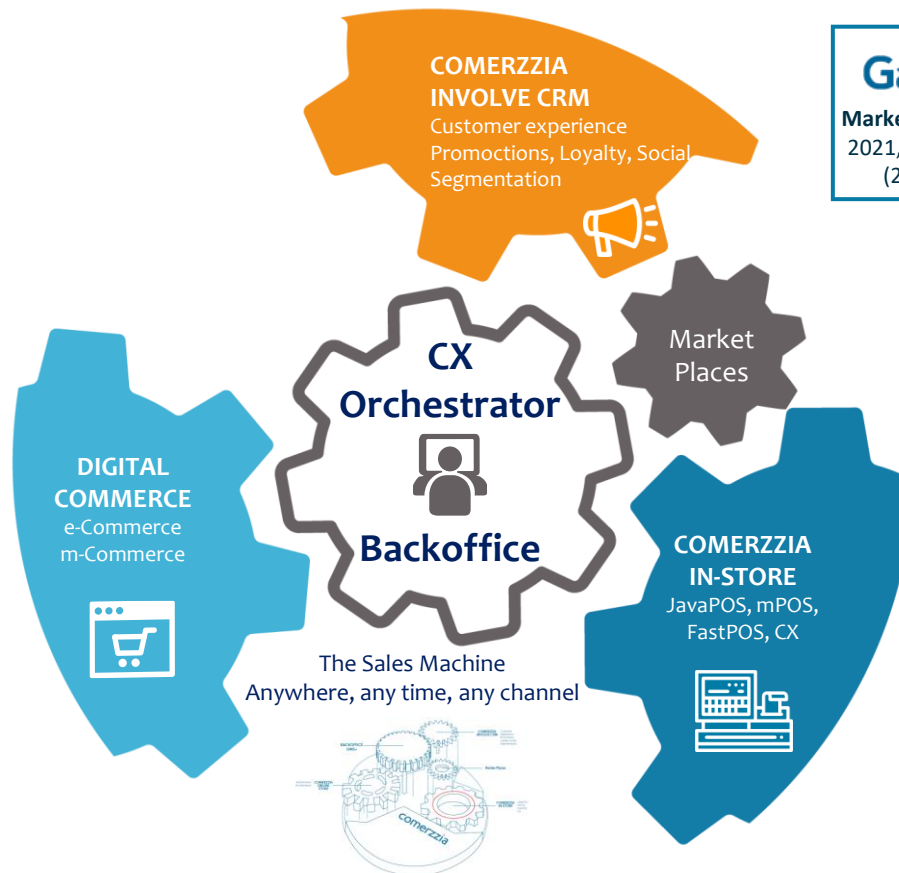
At the right time



PLATAFORMA DE COMERCIO UNIFICADO

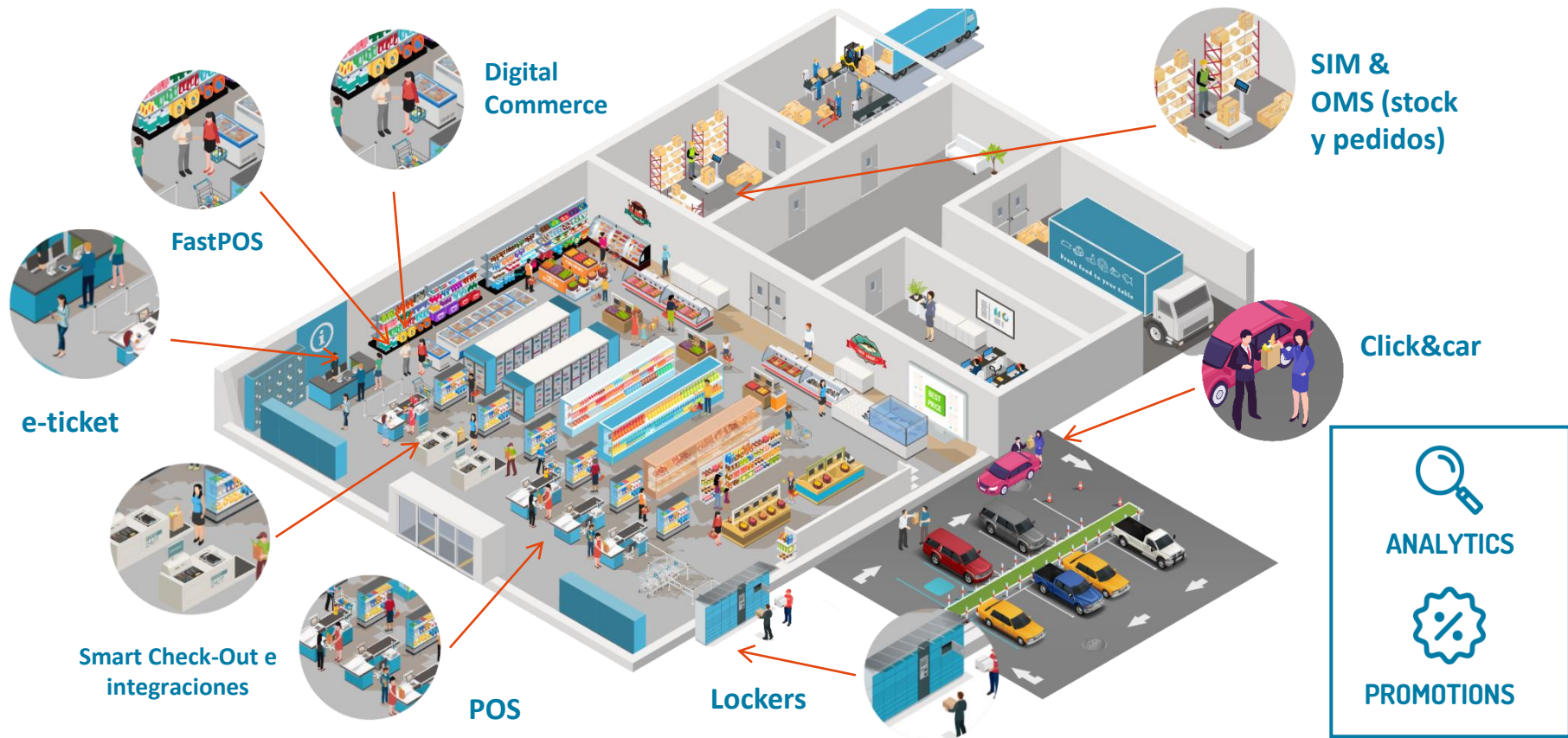
Drive a superior Customer Experience

comerzzia is a modular platform for all sales commerce processes that enables retailers to optimize their customers' shopping experiences through multiple points of contact, in a consistent, **unified** and seamless way, generating greater **engagement** and sales.



Gartner references

Market Guide (2016, 2018, 2020, 2021, 2023,2024) **Vendor Guide** (2019, 2020, 2021, 2022)



comerzzia

Software Solution **recognised** by experts, prescribers and CUSTOMERS
SCALABLE BUSINESS unbundling Sales and Cost

TECHNOLOGY

- Composability, Apification
- Source code

SaaS
On premise

SaaS Model or
 Purchase of licences

GLOBAL PARTNERS + JOINT VENTURES (sell and implement)



INTERNATIONAL

- Language
- Taxes
- Fiscability
- +60 countries



GARTNER



Positioned in **Gartner**
 Market Guide for Retail

Unique Spanish
 technological solution

KNOWLEDGE NETWORK

- University
- Channels
- Clients

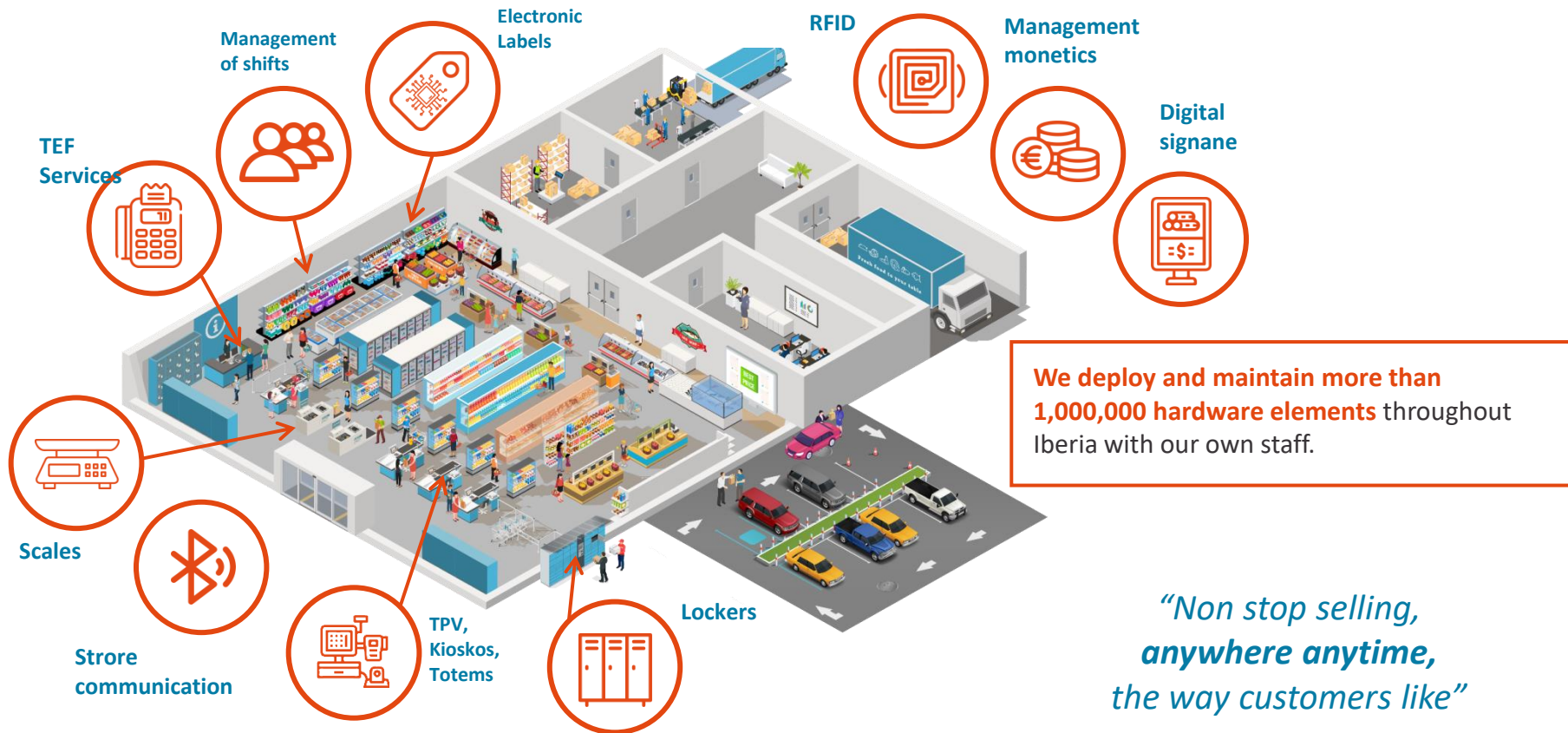


CLIENTS



BIMBA Y LOLA







HEADQUARTERS

DEPLOYMENT AND MAINTENANCE OF MANAGED SERVICES

- ✓ CLOUD
- ✓ CYBERSECURITY
- ✓ MICROSERVICES - KUBERNETES
- ✓ VoIP
- ✓ DIGITAL WORKPLACE
- ✓ HYPERCONVERGENCE

2

STORES

DEPLOYMENT AND MAINTENANCE OF 100% OF ITEMS IN PHYSICAL STORE

- ✓ TPV, TEF, SCALES, SELF CHECKOUT
- ✓ MOBILITY MANAGEMENT
- ✓ ELECTRONIC TAGS
- ✓ DIGITAL SIGNAGE

REMOTE AND IN-STORE, WITH LOCAL TECHNICAL SUPPORT DEPLOYED THROUGHOUT IBERIAN

- ✓ TECHNICAL SPoC 24x7x365
- ✓ OWN STAFF

2023

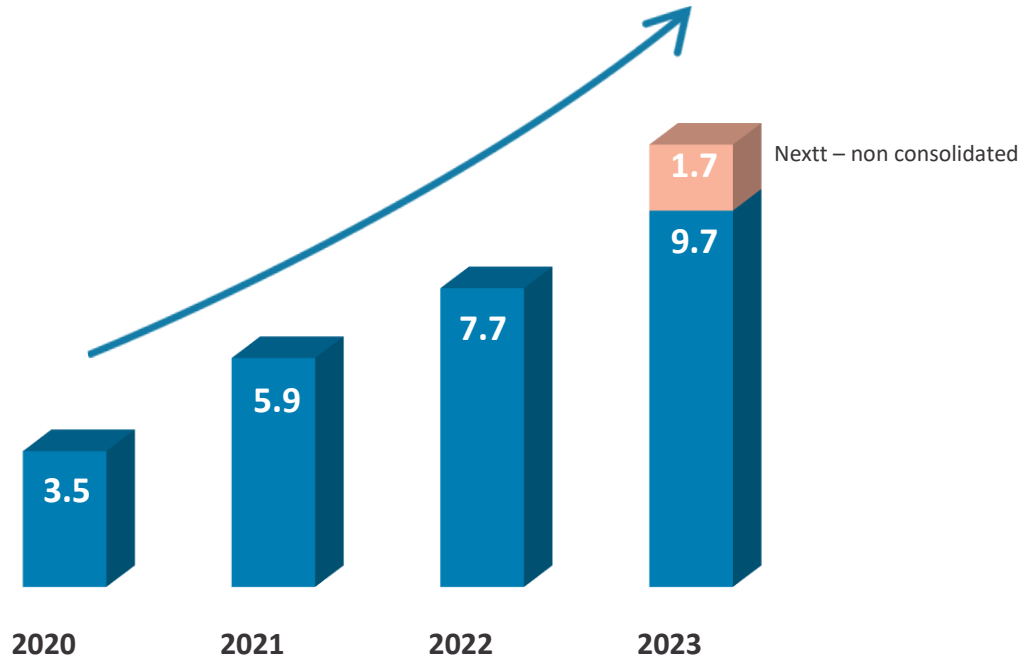
Financial Figures and highlights



Thousand euros	2023	2022	2021	2020
Total Revenue (TR)	21,816	18,300	17,083	12,867
Δ Total Revenue over previous year	19.2%	7.1%	32.8%	28.6%
New M&A: Nextt (non consolidated)	+1.700			

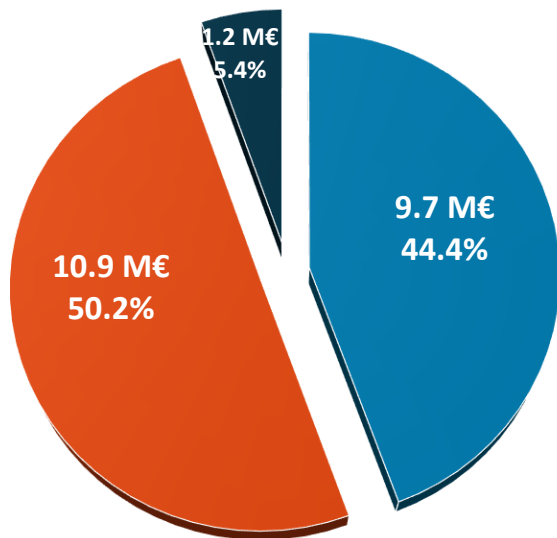
➤ Strong sales increase:

- **19% increase** in relation to previous year.
- **100% Organic Growth in 2023.**
- The effect of the completion of the Logistics activity is absorbed.



- Average **annual growth** rate Software Product **40%** since 2020.
- Clients **Loyalty** and **High recurrence**.
- Target, Top Retailers.

Bussines Lines

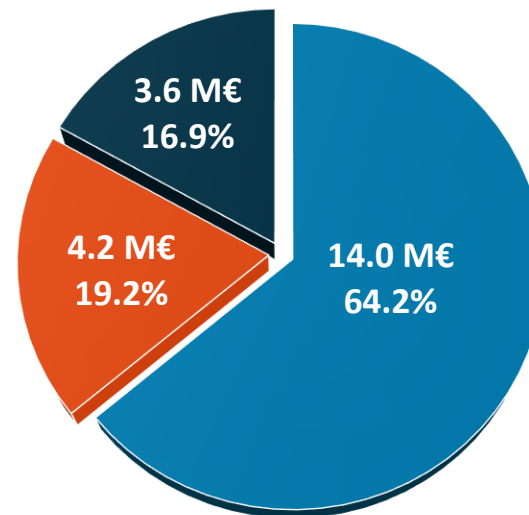


■ Software Product ■ IT Services ■ Others

➤ Growth in both main business lines.

➤ Growth in software : 26%.

Sector



■ Retail ■ Industry and Services ■ Public Sector

➤ Retail sector represent 64%.

➤ Growth in Retail: 16,4 %. Strategic sector.

<u>Annualized Recurrent (k€/year)</u>	<u>2023</u>	<u>2022</u>	<u>% Δ /py</u>
Software Product	4,301	3,544	21%
IT Services	4,826	4,515	7%
Others	1,199	1,262	(5%)
Total Annualized Recurrent	10,325	9,321	11%

- **Almost 50%** of revenues are **recurring** (long-term maintenance contracts).
- **Software Product: Δ /2022 = 21%**.
- 11% increase in total recurrent over 2022.
- **MRR** (Monthly Recurring Revenue) at December 31th equivalent to **860 thousand €/month**.

Thousand euros	2023	2022	% Δ /py	2021	2020	2019
Total Revenue (TR)	21,816	18,300	19.2%	17,083	12,867	10,008
EBITDA	3,149	1,899	65.9%	2,248	1,447	1,232
Profit attributable to the parent company	1,707	891	91.5%	1,205	849	641
% EBITDA / TR	14.4%	10.4%		13.2%	11.2%	12.3%
% Profit / TR	7.8%	4.9%		7.1%	6.6%	6.4%

- **EBITDA increase: 65,9%** over 2022.
- **Net Profit increase: 91,5%** over 2022.

GROWTH IN REVENUE AND PROFITABILITY

Thousand euros	2023	2022	Thousand euros	2023	2022
Intangible fixed assets	2,234	2,535	Equity	6,320	4,890
Tangible fixed assets	828	894	Other	1,139	996
Other fixed assets	239	86	NET EQUITY	7,459	5,886
NON CURRENT ASSETS	3,301	3,515	NON CURRENT LIABILITY	1,281	1,855
Clients and debtors	5,990	7,224	Debts	447	418
Others current assets	299	418	Creditors and other	4,076	3,948
Cash	4,392	1,654	Accruals and other	719	703
CURRENT ASSETS	10,681	9,296	CURRENT LIABILITY	5,242	5,069
TOTAL ASSETS	13,982	12,811	TOTAL EQ. AND LIABILITY	13,982	12,811

- **Liquid Balance Sheet.** Current assets = 76'4% of total assets. 72,6% in 2022.
- **Solvent Balance Sheet.** Net equity = 53,3% of Total assets. 45,9% in 2022.
- **High liquidity to finance** new investments.

Thousand euros	2023	2022
Cash	4,392	1,654
Short term bank debt	(208)	(180)
Long term bank debt	(333)	(531)
Short term soft debt	(91)	(92)
Long term soft debt	(635)	(758)
Total Debt	(1,267)	(1,561)
Excess cash over debt	3,125	93

- **Significant cash increase.**
- **Very positive financial position.**
- **Soft debt:** Very long term without interests.

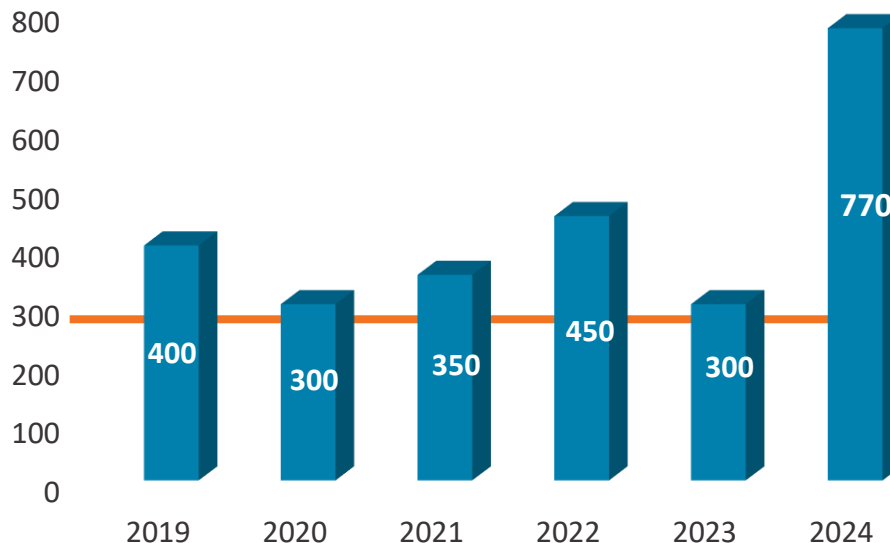
Thousand euros	2023	2022
Generated by operations	2,917	1,825
Changes in working capital	1,332	(1,531)
Other operating flows	(398)	(154)
Operating activities flows	3,850	140
Investment activities flows	(687)	(665)
Equity instrument	291	(179)
Financial liabilities instruments	(324)	(87)
Dividends	(393)	(460)
Financing activities flows	(426)	(726)
CASH GROWTH	2,738	(1,251)

Thousand euros	2023	Thousand euros	2023
Cash Flow Operations	2,917	Acquisitions. Corporate Operations	-200
Working Capital	1,332	Software Product Investment	-506
Equity Instruments (Treasury shares and grants)	291	Dividends	-393
		Other (corporation tax and debt replacement)	-703
	4,540		-1,802
CASH INCREASE	2,738		

- 60% growth in cash generated by Operations.
- Growth in turnover with a significant increase in working capital.

VERY STRONG CASH GENERATION

Dividends 2019-2024



Value creation for
the shareholder

2.57M€
from listing BME

- Continuity in the **shareholder return policy** since quoted in BME Growth.
- Dividends 2024: ~50% of profit of parent company.

NEXTT – Operation closed in September 28th, 2023.

1. Adquisition of 40% of the company.

- Company Value: 500 k€. → 40% = 200 k€.
 - Cash In / Cash Out: 50%.

2. Call Option of 12% additional (up to 52%).

- Company Value: 600 k€. 12% = 72 k€.
 - Cash In / Cash Out: 50%.

This option could be executed on Comerzzia requests within the next 12 months.

<https://www.nextt.es/>

Purchase option exercised
on February 2024





Grupo
tier1

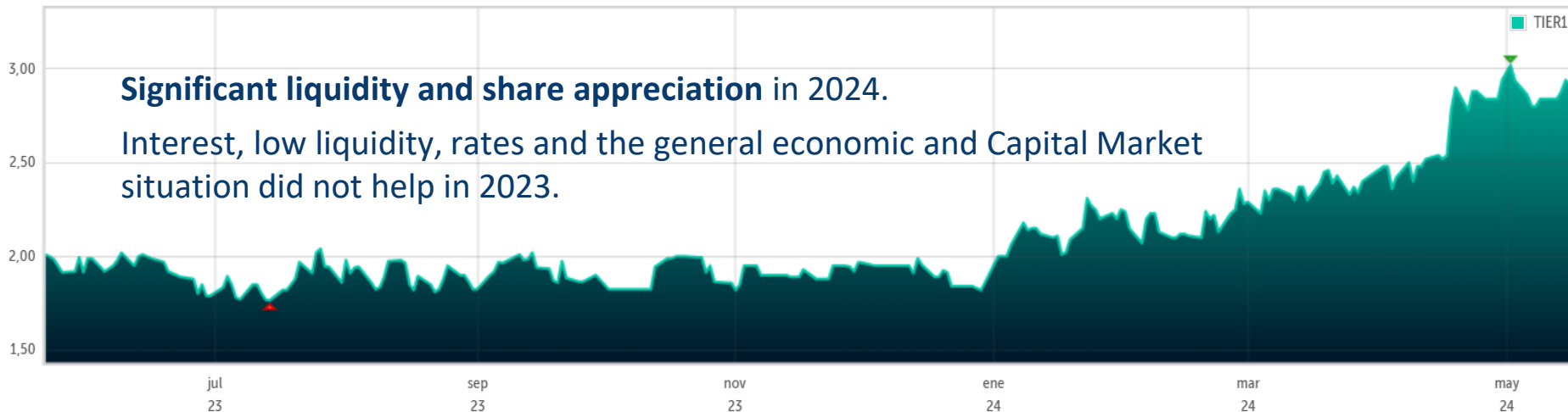
1. Strong Growth in Sales and Profitability.
2. High Sales Recurrence.
3. Better EBITDA Quality (Software Product).
4. Contracts with Large Retail Companies.
5. Liquid and Solvent Balance Sheet.
6. Very important Cash Generation.
7. Continuity in the Shareholder Return Policy.
8. Nextt Acquisition, focus on hospitality.

BME Market Situation

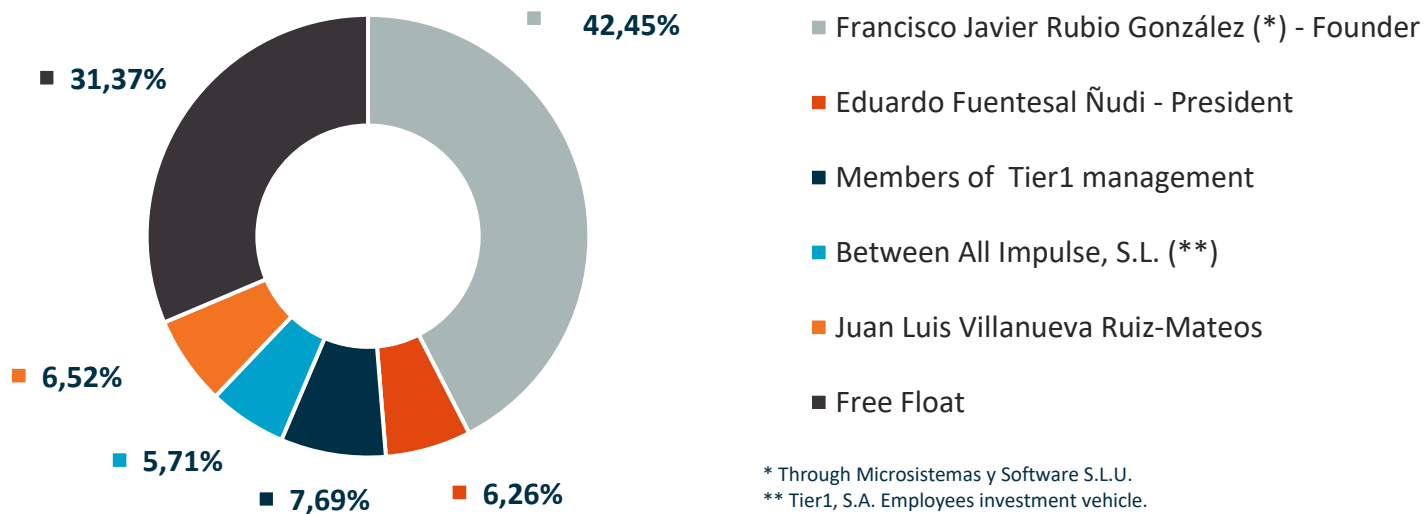
**Investors and
Shareholders**



Value of the share below its fair value.



- Proposed plan at beggining of 2024 to change the trend
 - Improve the **market communications** policy.
 - Have a **Coverage Report**.
 - Loyalty policy and **attracting new investors**.



- **Liquidity:** share placements by major shareholders and split shares.
- **Commitment:** participation of the founding team and management team close to 60%.
- **Linking employees to the project** through Between All Impulse, S.L.

- Well managed company with **aligned management** (the management team is in turn a shareholder of the company).
- **Good track record**, operational.
- **Improvement of margins** in complex environments, covid, online commerce, ...
- **Adaptability to the environment.**
- **Good financial situation**, excellent debt management.
- **Solid remuneration** to the shareholder.
- Retail sector subscribed to **digital transformation.**
- **Growth, profitability and solvency.**
- **Less demanding** ratios for the investor.



Sevilla
954 467 690

Madrid
910 609 797

Barcelona
937 375 858

Bilbao
944 42 27 13

Canarias
828 814 411

Portugal
+351 21 780 4000